

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : Contact référent handicap :
CHEY Champa - 07.56.95.33.23



Prérequis :

- Titulaire d'un BTS ou titre de Niveau 5 RNCP et 4 Européen
- Formation accessible en contrat d'apprentissage

Modalités / délai d'accès :

- Admission sur dossier de candidature et entretien individuel de Février à Octobre

Objectif :

Le responsable du développement commercial endosse des responsabilités dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes.

Conditions tarifaires:

- Contrat d'apprentissage: Prise en charge totale par l'OPCO / Critères France Compétences

Missions :

Développer la vente de produits et services
Définir et mettre en place des actions commerciales
Manager une équipe commerciale

Poursuite d'études:

Mastère
Master professionnel
Tout domaine

Débouchés :

Responsable de la stratégie commerciale
Responsable du développement commercial
Business Developer
Responsable commercial
Responsable E-commerce
Responsable du développement

Moyens techniques et d'encadrement

Règlement Intérieur
Livret d'accueil et de suivi
Salles de cours
Plateforme numérique

Organisation de l'action de formation

Formation continue
Accès à une plateforme numérique regroupant les ressources pédagogiques

Durée : 12 mois
675 H

Rythme: 1 jour de cours par semaine / 1 semaine par mois

Suivi de l'exécution de la formation

Feuilles d'émargement
Attestation de suivi en formation
Livret de suivi entreprise
Bulletin semestriel

Dispositif d'évaluation et sanction

Livret scolaire
Bulletin semestriel
Epreuves finales écrites et orales

Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Elaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en oeuvre le plan d'actions commerciales
- Evaluer le plan d'actions commerciales
- Contrôler le plan d'actions commerciales

Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Etablir une politique de prix du produit ou service
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Construire une proposition commerciale sur mesure

Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise (suite)

- Développer la stratégie de prospection omnicanale
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille client
- Implémenter une stratégie de fidélisation clients
- Développer une stratégie de relation client personnalisée
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnants-gagnants

Bloc 3. Manager une équipe commerciale

- Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Composer l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial par la mise en place d'outils de visualisation et de gestion des activités commerciales
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale

Bloc 3. Manager une équipe commerciale (suite)

- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences individuelles et collectives de l'équipe commerciale
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe
- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs de manière personnalisée et collective
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale

Evaluations pédagogiques

- Bloc 1 : Diagnostic stratégique (écrit) + plan d'actions commerciales (écrit + oral) + contrôles de connaissances
- Bloc 2 : Développement commercial (écrit + oral) + Entretien de négociation (oral) + contrôles des connaissances
- Bloc 3 : Management d'équipe (écrit + oral) + contrôle des connaissances
- Grand oral
-



**81 rue marius carrieu
34070 Montpellier**

contact@ares-bs.fr

<https://ares-bs.fr>

